

Charles Ducroq, Marek Matuszak, Ewa Siemińska

Wyniki polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji

Wstęp

Przejście do gospodarki rynkowej w krajach Europy Wschodniej i Środkowej pociągnęło głębokie przemiany w polskim przemyśle. Przedsiębiorstwa zostały zmuszone do określenia swych nowych orientacji strategicznych, w skrajnych przypadkach dopuszczających nawet opuszczenie dotychczasowych dziedzin swej aktywności, nie gwarantujących dostatecznej rentowności, czy też dywersyfikacji w kierunku bardziej obiecujących rynków. Procesy transformacyjne przebiegały również przy zachowywaniu dotychczasowych rodzajów działań, przy dokonywaniu głębokich zmian wewnętrznych (redukcje załóg, zmniejszanie majątku itp.) i zmian zewnętrznych (nowe stosunki z bankami, dostawcami, klientami)¹⁾.

Sposoby i skutki restrukturyzacji przedsiębiorstwa

Za restrukturyzację uważamy szeroką, gwałtowną i radykalną zmianę w regułach funkcjonowania lub w zakresie działania przedsiębiorstwa. Zasadniczym celem zmiany jest adaptacja przedsiębiorstwa do nowych celów lub warunków funkcjonowania, znacznie odmiennych od poprzednich. Przyczyny restrukturyzacji mogą tkwić w samym przedsiębiorstwie lub znajdować się w jego otoczeniu ekonomicznym, prawnym itp.²⁾ Francja zna te przemiany z okresu powojennego, kiedy także zachodziła potrzeba modernizacji przemysłu, tzn. podniesienia jego produktywności poprzez jego unowocześnienie i modernizację³⁾. Program odnowy i modernizacji przemysłu nie był traktowany jako problem wyłącznie techniczny; chodziło o dogłębną transformację ducha i sposobu myślenia, poprzez wdrożenie w pierwszym rzędzie zasad naukowej organizacji pracy i racjonalnych zasad zarządzania przedsiębiorstwami⁴⁾. Nie odwoływano się przy tym tylko do wiedzy inżynierskiej, ale zwłaszcza do wiedzy z zakresu nauk humanistycznych, do psychologii i socjologii⁵⁾. Po działaniach tych spodziewano się wzrostu ogólnej sprawności i efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw.

W przypadku przedsiębiorstw polskich restrukturyzacja odbywa się często poprzez, czy też wraz z prywatyzacją przedsiębiorstwa.

Restrukturyzacja rozpatrywana może być z różnych punktów widzenia. Najogólniej, wyróżnia się działania związane ze **sferą organizacji i sferą własności przedsiębiorstwa**.

Reorganizacja przedsiębiorstwa stanowi kluczowe zagadnienie przy wszelkiego typu procesach restrukturyzacji, gdy dotyczą one modyfikacji metod i technik zarządzania, procesów decyzyjnych, logistyki, procesów wytwórczych, zarządzania zapasami itp., zmierzających do poprawy poziomu produktywności. Przekształceniom przedsiębiorstwa towarzyszy przy tym często wprowadzanie nowego wyposażenia produkcyjnego, nowych technologii, zmian w asortymencie produkcji, czy ulepszanie jakości produktów. Jednakże w gospodarce zdegenerowanej długotrwałą omnipotencją państwa powodzenie restrukturyzacji zależy w zasadniczej mierze od reformy stosunków własnościowych.

Duża część polskich przedsiębiorstw wymaga rozległej i głębokiej restrukturyzacji. Obecnie nie są one w pełni zdolne do samodzielnego działania i stawiania czoła konkurencji przedsiębiorstw zagranicznych. Restrukturyzacja własnościowa jest czynnikiem, który może zmienić tę sytuację; forma własności stanowi bowiem zasadniczy czynnik określający zachowanie przedsiębiorstwa i rzeczywistą determinantę przy realizacji niezbędnych działań do „prawdziwej” restrukturyzacji i sprawnego funkcjonowania w otwartej gospodarce rynkowej⁶⁾. W przypadku polskich przedsiębiorstw restrukturyzacja własnościowa oznacza w praktyce przesunięcie prawa własności przedsiębiorstw państwowych w ręce prywatne. Zmianie struktury kapitału towarzyszy wprowadzanie nowoczesnych metod i technik zarządzania finansami przedsiębiorstw. Uwzględniając nieefektywność przedsiębiorstw sektora publicznego i stosunkowo wysoki jeszcze udział tego sektora w polskiej gospodarce, dalszy postęp prywatyzacji może być traktowany w Polsce jako zasadniczy czynnik sukcesu dokonującej się reformy ekonomicznej. Ponadto, restrukturyzacja własności może być traktowana jako istotny impuls uruchamiający inne procedury, których celem jest poprawa wyników ekonomicznych osiąganych przez podlegające transformacji przedsiębiorstwa.

Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych traktowana jest jako zasadniczy czynnik powodzenia



reform podjętych w Polsce w początkach lat 90. Niezbędne jednak wydaje się uwzględnienie specyfiki polskiej gospodarki, tzn. braku kapitałów, braku dostatecznie rozwiniętych instytucji finansowych i giełdy, brak dobrze przygotowanej kadry menedżerskiej, opory psychologiczne dużej części społeczeństwa wobec prywatyzacji, itp. Zatem, by ułatwić i przyspieszyć ten proces, program prywatyzacji realizowany jest dwoma głównymi torami.

Prywatyzacja bezpośrednia, oznaczająca bezpośrednią sprzedaż inwestorom przedsiębiorstw państwowych czy ich części. Ten sposób prywatyzacji stosuje się wobec przedsiębiorstw niezbyt wielkich i nie wymagających procedur sprzedaży specjalnej. Jednakże prywatyzacja wymaga transformacji formy prawnej przedsiębiorstwa państwowego w spółkę prawa handlowego, podziału przedsiębiorstwa lub jego integracji z innym przedsiębiorstwem.

W rządowym programie prywatyzacji określono kilka technik prywatyzacji: publiczna sprzedaż akcji (mająca zastosowanie wobec przedsiębiorstw, które zasadniczo gwarantują uzyskiwanie dobrych wyników finansowych), bezpośrednia sprzedaż przedsiębiorstwa (lub jego części inwestorowi/inwestorom), sprzedaż przedsiębiorstwa załodze lub/i kadrze kierowniczej (bardzo często na warunkach bardzo korzystnych dla kupujących), oddanie przedsiębiorstwa w zarząd na czas określony na wcześniej ustalonych warunkach.

Prywatyzacja pośrednia odnosi się do prywatyzacji przedsiębiorstw wyselekcjonowanych zgodnie z pewnymi kryteriami: wielkością, kondycją ekonomiczno-finansową, dobrymi perspektywami rozwoju na otwartych rynkach itp. Prywatyzacja pośrednia dokonuje się w dwóch etapach. Pierwszy polega na zmianie formy prawnej poprzez przekształcenie „tradycyjnego” przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę skarbu państwa (komercjalizacja). Drugi etap polega na prywatyzacji właściwej, związanej z zakupem akcji przedsiębiorstwa przez różnego rodzaju inwestorów, zgodnie ze ściśle określonymi procedurami prawnymi (zawierają one czasem specjalne warunki sprzedaży, np. zachowanie przez określony czas pewnego poziomu zatrudnienia, zainwestowania w przedsiębiorstwo określonej kwoty itp.).

Aby przyspieszyć proces prywatyzacji, przyciągnąć kapitały zagraniczne, ułatwić przedsiębiorstwom absorpcję nowoczesnej wiedzy z zakresu zarządzania i, czego nie można pomijać, wciągnąć w ten proces szerokie rzesze społeczeństwa polskiego, rząd przygotował program, znany pod nazwą Program Powszechnej Prywatyzacji, który objął ponad 500 polskich przedsiębiorstw i całe społeczeństwo powyżej dolnej granicy wieku produkcyjnego. Zasadniczymi elementami tego programu jest przekształcenie wybranych przedsiębiorstw państwowych w JSSP, rozdzielenie akcji tych przedsiębiorstw pomiędzy 15 NFI, przekazanie akcji NFI każdemu dorosłemu Polakowi zgodnie z przyjętymi

kryteriami⁷⁾. Każdy dorosły obywatel upoważniony został do zakupu, po niskiej cenie, certyfikatu upoważniającego go do zamiany tego certyfikatu na akcje NFI, co według zamysłu twórców programu, związane być powinno z możliwością uzyskania wymiernych korzyści materialnych i możliwością podjęcia, w wymiarze indywidualnym, gry rynkowej na podstawie posiadanych walorów. Wycena wartości poszczególnych NFI, które „wchodzą” na giełdę, odbywa się zgodnie z prawem rynku.

Pomiar wyników transformowanego przedsiębiorstwa

Pomiar wyniku działania przedsiębiorstw powinien uwzględniać nie tylko wewnętrzne, ale również zewnętrzne uwarunkowania⁸⁾. Stąd, w coraz większym stopniu, w ocenie tej przechodzi się od mierników produktywności, czy zdolności do „dobrego produkowania” do mierników oceniających zdolność do efektywnego konkutowania na rynkach.

W szerszym kontekście, na poziomie finansowym i strategicznym przechodzi się zatem od podejścia koncentrującego się na rentowności kapitałów do podejścia koncentrującego się na zdolności firmy do długiego utrzymania się w gospodarce. Analiza kondycji finansowej przedsiębiorstwa jest łączona z elementami diagnozy strategicznej. Jeśli sytuacja finansowa jest dobra i zrównoważona, przedsiębiorstwo ma podstawy i możliwości podejmowania różnych działań strategicznych. W sytuacji odwrotnej zaś, jeśli stan finansowy nie jest dobry, działania strategiczne muszą być w pierwszym rzędzie skierowane na jego poprawę (na przykład poprzez podejmowanie działań restrukturyzacyjnych)⁹⁾.

W dobrej gospodarce rynkowej podmioty gospodarcze muszą osiągać zadowalające wyniki. Jednakże ani wielkość produkcji, ani zyski wykazywane w sprawozdaniach finansowych nie są same w sobie adekwatnymi miarami wyników osiąganych przez przedsiębiorstwo i jego kierownictwo. Kluczowe znaczenie przy ocenie wyniku działania przedsiębiorstwa i jego perspektyw mają: obecność na rynku, poziom innowacyjności, jakość produktów, wiarygodność finansowa itp.¹⁰⁾

Wielkie firmy konsultingowe przyznają, że ocena przedsiębiorstwa opierająca się na wskaźnikach finansowych już nie wystarcza. Wyniki przedsiębiorstwa mierzy się także opierając się na wskaźnikach mniej wymiernych, tj. np.: stosunkach z klientami, organizacji, zdolności innowacyjnej, poziomie kształcenia pracowników itp.¹¹⁾ Klasycznym wskaźnikiem finansowym zarzucić można zbyt duży związek z przeszłością i – wynikające stąd – ich niedostosowanie do ocen przedsiębiorstwa w przyszłości. Jednakże, środowiska finansowe przywiązują bardzo duże znaczenie do wyników księgowych i traktują je jako zasadnicze wskaźniki wyników działania i potencjału przedsiębiorstwa¹²⁾.

W kontroli jakości zarządzania, z indywidualnego punktu widzenia, kierownik jest skuteczny, jeśli osiąga założone cele, czy ujmując rzecz bardziej ogólnie, panuje nad sytuacją. Wykorzystanie do ww. oceny wyłącznie księgowych kryteriów nie pozwala uwzględnić zróżnicowania czynników sukcesu, nad którymi trzeba zarządzać (techniczne, finansowe, ludzkie, informacyjne etc.)¹³⁾.

W celu szybkiego otrzymania przybliżonej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw często wykorzystuje się tzw. metodę scores. Analiza dyskryminacyjna dokonuje selekcji najistotniejszych wskaźników i integruje je w funkcję typu:

$$Z = a_1R_1 + a_2R_2 \dots$$

gdzie: R_1 oznacza wartość pierwszego wskaźnika, a_1 współczynnik wagi, która jest jemu przypisana.

W praktyce gospodarczej wykorzystuje się wiele tego typu modeli. Przykładowo, w Banku Centralnym Francji stosuje się model przewidywania wrażliwości przedsiębiorstw oparty na ośmiu wskaźnikach¹⁴⁾.

Metodologia badania

W badaniu przyjęliśmy hipotezę mówiącą, że przedsiębiorstwa, które w ostatnich latach dokonały restrukturyzacji, osiągają lepsze wyniki ekonomiczne, niż przedsiębiorstwa, które pozostały w sektorze państwowym. W badaniu pojawiło się szereg trudności metodologicznych. Wynikały one z faktu zmienności przedsiębiorstw w badanym okresie (tj. lat 1991–1997), wysokiej inflacji (od 60 do 30%), zmian w wykorzystywanych do analizy sprawozdaniach GUS, głębokich przemian w otoczeniu badanych przedsiębiorstw (znikanie przedsiębiorstw z rynku, zmiany zakresu ich podstawowej działalności, integracji przedsiębiorstw itp.), co czyniło trudnymi wszelkie porównania w czasie.

Badanie opiera się na danych dwojakiego rodzaju: jedne charakteryzują zakresy podejmowanej przez przedsiębiorstwa restrukturyzacji, drugie charakteryzują uzyskiwane przez nie wskaźniki efektywności działania.

Badanie opiera się na analizie 51 przypadków, dających się scharakteryzować w następujący sposób:

● **forma własności/forma prawna badanej grupy przedsiębiorstw:** przedsiębiorstwa państwowe „tradycyjne” – (32 podmioty w 1991, 13 zaś w 1997), przedsiębiorstwa państwowe przekształcone w spółki skarbu państwa (2 jednostki w 1991, 17 w 1997), spółki pracownicze (9 w 1991, 12 w 1997), inne przedsiębiorstwa prywatne (8 przedsiębiorstw w 1991, 9 w 1997). Zasadniczym kierunkiem przemian własnościowych w analizowanym

okresie, jak wynika z powyższego zestawienia, jest transformacja przedsiębiorstw państwowych w spółki skarbu państwa;

● **charakter działalności:** 6 przedsiębiorstw prowadzi działalność budowlaną, pozostałe reprezentują różne gałęzie (grupy) przemysłu: przemysł elektromaszynowy (16 podmiotów), chemiczny (9), lekki (7), spożywczy (6), drzewny (3), etc.;

● **wielkość** określona poziomem zatrudnienia: 15 przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 50 do 100 pracowników, w 10 badanych jednostkach wynosiło ono od 100 do 200 osób, w kolejnych 18 liczba zatrudnionych kształtowała się od 200 do 500, zaś w 9 przedsiębiorstwach powyżej 500 osób.

Przyjęliśmy upraszczające założenie, że „efektywność działania” przejawia się w poziomie uzyskiwanej rentowności. Do jej pomiaru wykorzystaliśmy dwa wskaźniki, a mianowicie: rentowność kapitałów własnych (R_1) i rentowność obrotu (R_2). Ponadto uwzględniliśmy wskaźnik szybkości rotacji zapasów (R_3) i wskaźnik płynności ogólnej (R_4). Zestaw przyjętych w badaniu wskaźników diagnostycznych uzupełniony został o poziom rentowności aktywów trwałych netto, informujący o stopniu produktywności wykorzystywanego wyposażenia produkcyjnego (R_5).

Studia empiryczne: efekty restrukturyzacji w przedsiębiorstwach polskich

Ewolucja osiągnięć przedsiębiorstw w latach 1991–1996

Dokonana analiza przyjętych do oceny badanej grupy przedsiębiorstw relacji finansowych wskazuje na pewną ich ewolucję między rokiem 1991 a 1996 r. (tab. 1).

W okresie 1991–1996 w ocenianych przedsiębiorstwach wskaźniki rentowności pokazują stałą poprawę (R_1 i R_2). Przedsiębiorstwa państwowe z nierentownych w 1991 r. stały się rentowne w ostatnim z badanych okresów (1996), niemniej jednak pozostały w grupie przedsiębiorstw relatywnie najmniej efektywnych. Z kolei szybkość rotacji zapasów (R_3) uległa również poprawie (spadek wskaźnika z ponad 2 miesięcy w 1991 r. do około 40–50 dni w 1996 r. Polskie przedsiębiorstwa są jednak jeszcze dalekie od sprawnego i płynnego zarządzania zapasami. Z kolei płynność finansowa (R_4) jest nietypowa w porównaniu z poziomem, który jest prezentowany w przedsiębiorstwach zachodnich (między 1 a 2). W badanej grupie jednostek w latach 1991–1996 utrzymuje się niski poziom zadłużenia krótkoterminowego, głównie – jak się wydaje – z powodu stosunkowo wysokich stóp procentowych. Stąd też można mówić o nadpłynności finansowej badanej grupy podmiotów gospodarczych.

W ramach pogłębionej analizy kondycji finansowej ocenianej próby przedsiębiorstw, wykorzysta-



Tab. 1. Poziom relacji finansowych z lat 1991–1996 według formy prawnej

Rodzaj przedsiębiorstw	R1		R2		R3		R4	
	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996
Państwowe	-17,5	0,4	-6,3	0,2	74	49	7,9	3,1
Jednoosobowe spółki skarbu państwa	bd	0,6	bd	0,4	bd	36	bd	3,9
Spółki pracownicze	0,0	0,8	0,0	0,3	40	44	8,8	5,3
Inne	0,4	0,9	0,1	0,5	63	42	6,2	3,9

bd: brak danych (tylko 2 JSSP w 1991 r.)

Źródło: Opracowanie własne.

tano metodę głównych składowych. Pozwala ona przekształcić p-wymiarowy układ zmiennych opisujących obserwacje wielowymiarowe na nowy układ zmiennych nie skorelowanych ze sobą, zwanych głównymi składowymi¹⁶⁾. Metoda ta jest wykorzystywana przede wszystkim po to, aby zmniejszyć dużą liczbę zmiennych do znacznie mniejszej liczby współczynników.

Aby otrzymać bardziej dokładne, lepiej odzwierciedlające rzeczywistość wyniki analizy, wyróżniono dwa podokresy: 1991–1993 i 1994–1996. Wykorzystując wyżej przedstawione relacje finansowe (R1, R2, R3, R4, R5), uzyskano dla każdego okresu po dwie składowe główne.

Dla lat 1991–1993:

$SKŁADOWA_1 = 169 R_{3_{92}} + 24 R_{3_{91}} + 11 R_{3_{93}} + 0,9 R_{4_{93}} + 0,8 R_{4_{92}} \dots - 0,4 R_{1_{91}} - 7 R_{92}$;

ta składowa wyjaśnia 66% zmienności systemu.

$SKŁADOWA_2 = 57 R_{3_{91}} + 37 R_{3_{93}} + 0,4 R_{4_{93}} + 0,2 R_{4_{92}} \dots - 0,3 R_{1_{91}} - 30 R_{3_{92}} - 48 R_{1_{92}}$;

ta składowa wyjaśnia 17% zmienności systemu.

W pierwszej składowej szybkość obiegu zapasów (R3) jest parametrem, który najlepiej tłumaczy dyspersję przedsiębiorstw w „chmurze” badanych jednostek. W mniejszym stopniu rentowność kapitałów własnych (R1) reprezentuje również dyspersję firm według tego faktora (schemat 1).

Dla lat 1994–1996 wyliczono również dwa współczynniki bazowe:

$SKŁADOWA_1 = 194 R_{4_{95}} + 14 R_{4_{94}} + 6 R_{3_{95}} + 1,8 R_{4_{94}} + 1,3 R_{4_{96}} \dots - 0,01 R_{2_{95}} - 5 R_{3_{96}}$;

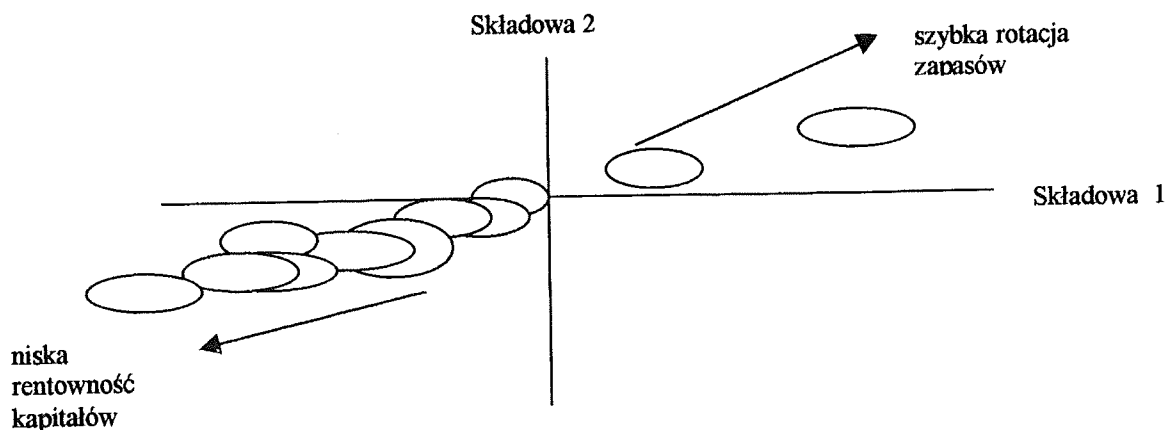
ta składowa wyjaśnia 87% zmienności układu.

$SKŁADOWA_2 = 36 R_{3_{95}} + 30 R_{3_{96}} + 28 R_{3_{94}} + 1,8 R_{4_{95}} \dots - 0,1 R_{1_{95}} - 1 R_{4_{96}}$;

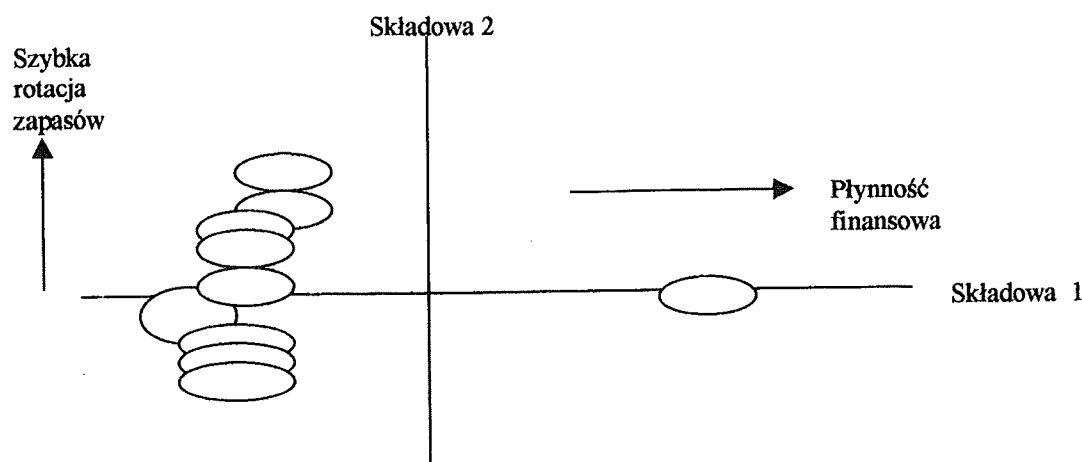
ta składowa nie wyjaśnia więcej niż 7% zmienności.

W drugiej połowie badanego okresu (tj. 1994–1996) czynnikiem różnicującym oceniane przedsiębiorstwa była głównie płynność finansowa (R4), zwłaszcza z 1995 r. Szybkość obiegu zapasów (R3) i w tym podokresie pozostała istotnym parametrem tłumaczącym dyspersję jednostek (schemat 2).

Reasumując, można stwierdzić, że współczynniki, które wykazują największe różnice w analizowanej grupie podmiotów gospodarczych, to te, które są związane z krótkim okresem (tj.: poprawa rotacji zapasów lub nadmiar płynności finansowej – nadpłynność). Okazało się, że w długim okresie bardziej zasadnicze efekty transformacji mierzone poprzez poprawę rentowności prowadzonej działalności gospodarczej nie wywołały znacznej dyspersji między przedsiębiorstwami, gdyż – jak stwierdzono – przedsiębiorstwa najbardziej rentowne wykazywały w badanym okresie dosyć zrównoważony, równomierny wzrost.



Schemat 1. Dyspersja badanych przedsiębiorstw w latach 1991–1993



Schemat 2. Dyspersja badanych przedsiębiorstw w latach 1994–1996

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza korelacji w latach 1994–1997

Na podstawie części danych bilansowych z lat 1994–1996 uzyskaliśmy 4 relacje mierzące osiągnięcia badanych przedsiębiorstw. Otrzymaliśmy rachunek pozycjonowania jednych przedsiębiorstw w stosunku do innych, w celu ich ponownego pogrupowania według każdego wskaźnika w trzech ogólnych kategoriach (poziom dobry, średni i zły). W każdej z nich, aby uniknąć problemu ze względnymi proporcjami między różnymi wieloelementowymi grupami, znajduje się po 17 przedsiębiorstw (test Hi – kwadrat).

● R5 – produktywność majątku (sprzedaż/majątek trwały netto): słaba (wskaźnik poniżej 2,4), średnia (2,4–3,8), wysoka (powyżej 3,8).

● R2 – rentowność sprzedaży (zysk/sprzedaż): przedsiębiorstwa nierentowne (zysk ujemny), średnia rentowność (zysk między 1–5%), najwyższa (zysk powyżej 5%).

● R1 – rentowność kapitału własnego (zysk/kapitał własny): przedsiębiorstwa nie- i mało rentowne (wskaźnik poniżej 2%), średnia rentowność (wskaźnik między 2–16%), najwyższa rentowność (wskaźnik powyżej 16%).

● R3 – szybkość obiegu zapasów (wartość zapasów *360/sprzedaż): długa (powyżej 58 dni sprzedaż zapasów), średnia (37–58 dni), szybka (mniej niż 37 dni).

Ponadto, uzupełniająca ankieta przeprowadzona w 1997 roku wśród 51 kierowników przedsiębiorstw umożliwiła wyłonienie kolejnych czterech parametrów dotyczących:

● **problemów finansowych.** Dokonaliśmy syntezy opinii kierowników, o które byli oni pytani z zaznaczeniem stopnia (skali) poziomu ważności różnych propozycji (tj.: brak kapitału, brak funduszy własnych, trudność w otrzymaniu kredytów, trudności związane ze zwrotem pożyczek, koszt kapitału itp.); wyróżniliśmy największe trudności (25 przedsiębiorstw), średnie (12) lub słabe (14).

● **niepewności, zmienności makrootoczenia** (gospodarka narodowa, polityka regionalna, system pracy, prawo własności itp.). Podobnie jak w przypadku problemów finansowych, odzwierciedlono poziom: silnej niepewności (13 przedsiębiorstw), średniej (17) lub słabej (21).

● **poziomu wykorzystywania zdolności produkcyjnej.** Ustalono następujące trzy grupy jednostek: eksploatujących majątek w mniej niż 70% (16 przedsiębiorstw), między 70–80% (16 jednostek), powyżej 80% (19 podmiotów). Wyższy poziom wykorzystywania zdolności produkcyjnej umożliwia uzyskiwanie przez przedsiębiorstwa lepszych efektów.

● **kierunków podejmowanych działań inwestycyjnych.** Najczęściej związane one były z poziomem technologii (w 12 przedsiębiorstwach) lub też z wszystkimi dziedzinami, tj.: technologia, organizacja pracy, logistyka, marketing, dystrybucja (30 badanych podmiotów). Między tymi parametrami występuje wiele interesujących korelacji.

Obserwując status prawny, który jest priorytetem w procesach transformacji gospodarki polskiej, porównywano formę własności badanych przedsiębiorstw z różnymi, wyżej wymienionymi miarami (ilościowymi R1, R2, R3 i R5 oraz jakościowymi wynikającymi z badań ankietowych) osiągniętych przez nie rezultatów:

● Status prawny – rentowność (współczynnik korelacji Pearsona $r = +0,21$). Większość przedsiębiorstw jest prywatnych, więcej z nich sytuuje się w grupie jednostek najbardziej rentownych (tab. 2). Tendencja ta jest jeszcze wyraźniej zaakcentowana przez wskaźnik produktywności aktywów ($r = +0,29$).

● Status prawny – wykorzystanie zdolności produkcyjnej (współczynnik korelacji Pearsona $r = +0,41$). Okazało się, że z badanej grupy przedsiębiorstw, najlepiej wykorzystują posiadane zdolności wytwórcze jednostki prywatne, które – jak można przypuszczać – lepiej przystosowały je do nowych potrzeb rynkowych (tab. 3).

- Status prawny – problemy finansowe (współczynnik korelacji Pearsona $r = +0,28$). Generalnie, większość przedsiębiorstw prywatnych unika problemów finansowych.
- Status prawny – niepewność makroekonomiczna (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,11$).

Drzewo hierarchiczne (tzw. dendogram) jest graficzną prezentacją przeprowadzonej klasyfikacji badanej zbiorowości. Badanie odległości między obserwacjami i wyróżnionych klas pozwala poznać istotę rzeczywistych przegrupowań. Pośród tej wielości możliwych kombinacji otrzymano graficzne od-

Tab. 2. Relacje między statusem prawnym a rentownością

Typ przedsiębiorstwa	Względny poziom rentowności		
	słaby	średni	wysoki
Państwowe	7	3	3
Jednoosobowe spółki skarbu państwa	5	8	5
Spółki pracownicze	3	3	5
Inne	2	3	4

Źródło: Opracowanie własne.

Tab. 3. Relacje między statusem prawnym a poziomem wykorzystania zdolności produkcyjnej

Typ przedsiębiorstwa	Względny poziom rentowności		
	słaby	średni	wysoki
Państwowe	7	6	0
Jednoosobowe spółki skarbu państwa	5	6	7
Spółki pracownicze	2	3	6
Inne	2	1	6

Źródło: Opracowanie własne.

Kierownicy przedsiębiorstw wynagradzani przez swoich pracowników są najbardziej zaniepokojeni; mniejsze zaniepokojenie spotyka się w przedsiębiorstwach przekształconych w spółki skarbu państwa.

Ponadto, na podstawie dodatkowych analiz stwierdzono, że:

- Najlepiej wykorzystują swoje zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa osiągające najwyższy poziom rentowności (współczynnik korelacji Pearsona $r = +0,29$).
- Z drugiej jednak strony, przedsiębiorstwa najbardziej rentowne nie mają tak szybkiej rotacji zapasów, jak pozostałe firmy (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,03$).

Typologia przedsiębiorstw wg poziomu ich osiągnięć

Do pogłębionej charakterystyki poziomu efektywności przedsiębiorstw o zróżnicowanych formach własności wykorzystano ponadto metodę klasyfikacji hierarchicznej, tj. metodę agregacji średniej odległości między klasami. Procedura ta pozwala identyfikować grupy obserwacji relatywnie homogeniczne ze względu na pewne charakterystyki, wykorzystując algorytm, który uwzględnia każdy wariant kombinacji różnych klas.

zwierciedlenie powiązań istniejących między formą własności a przyjętą miarą osiągnięć badanej grupy przedsiębiorstw. Za istotne, z punktu widzenia celu przeprowadzonej analizy, uznano cztery kryteria: 2 pochodzące z bilansu (rentowność, rotacja zapasów), 2 pochodzące z kwestionariusza badawczego skierowanego do kierownictwa podmiotów gospodarczych (wykorzystanie zdolności produkcyjnej, trudności finansowe). Każde kryterium zostało ustalone na trzech następujących poziomach: jeden koresponduje z dobrą sytuacją przedsiębiorstwa (wzrost rentowności, szybka rotacja zapasów, wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnej, niewielkie problemy finansowe), drugi obrazuje stan pośredni, a trzeci dotyczy braku pozytywnych rezultatów badanych jednostek.

Tak skonstruowany graf ilustruje na planie współrzędnych poziom każdego, przyjętego wyżej kryterium, jak również pozycję formy własności, przez jej odniesienie do tych poziomów. Aby ułatwić analizę, zaprezentowano każde kryterium oraz jego poziom w określonym segmencie, jak na różny wiatrów; zatem poziom pośredni znajduje się w centrum grafu. Oś rentowności jest tą, która przedstawia najwyraźniej różnice między badanymi grupami przedsiębiorstw, podczas gdy inne współczynniki wydają się nie tak istotne.

W szczególności przedsiębiorstwa państwowe i prywatne są wyraźnie sobie przeciwstawne:

● Przedsiębiorstwa państwowe cechuje w znacznej większości słabsza rentowność, problemy finansowe, niewystarczające wykorzystanie zdolności produkcyjnej, zbyt długa rotacja zapasów w stosunku do innych kategorii przedsiębiorstw.

● Odwrotnie, przedsiębiorstwa prywatne korzystają w swojej znacznej większości z bardziej sprzyjających warunków działania: wzrasta ich rentowność, poprawia się wykorzystanie zdolności produkcyjnej, zmniejszają się problemy finansowe.

Pozostałe dwie kategorie badanych podmiotów gospodarczych (tzn.: spółki pracownicze oraz jednoosobowe spółki skarbu państwa – JSSP) znalazły się w sytuacji pośredniej, jednak stosunkowo lepsze rezultaty osiągnęły spółki pracownicze niż JSSP, uzyskując wyższą rentowność przy mniejszych problemach finansowych.

Wnioski

Analiza rezultatów transformacji polskich przedsiębiorstw pokazuje wyraźnie, że przejście od gospodarki planowej do gospodarki rynkowej wywołuje konieczność uzyskiwania pozytywnych efektów podejmowanych działań przez przedsiębiorstwa, które pozostają przy życiu, które przetrwają. Przedstawione wyniki badań pokazują, iż w latach 90. przedsiębiorstwa przeszły od prawie beznadziejnej ekonomicznej sytuacji do względnej rentowności, przy czym większość z nich opuściło grupę jednostek państwowych. W rezultacie, badana próba przedsiębiorstw wykazała poprawę wskaźników finansowych, tj.: szybszy obieg zapasów, lepszą rentowność sprzedaży i kapitałów własnych, większą produktywność majątku, zmniejszenie nadpłynności finansowej.

W badanym okresie (1991–1997) podstawowym problemem dla większości kierownictwa było przetrwanie przedsiębiorstwa, przez poszukiwanie wyjścia z różnych sytuacji, zaopatrzenie, finansowanie, utrzymanie wykwalifikowanej kadry, adaptacja do nowych warunków, reguł socjalnych, finansowych i ekonomicznych itd.

Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych jest sukcesem, ale porównując ją ze standardami zachodnimi, polskie przedsiębiorstwa pozostają na niskim, słabym poziomie rozwoju.

Charles Ducroq, Marek Matuszak,
Ewa Siemińska

PRZYPISY

- ¹⁾ ANSOFF I., *Corporate Stratégie de développement de l'entreprise*, Hommeset techniques 1990.
- ²⁾ SAPIJASZKA Z., *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- ³⁾ KUISEL R.F., *Le capitalisme et l'Etat en France. Modernisation et dirigisme au XX^e siècle*, Gallimard, Paris 1984.
- ⁴⁾ ROMANO J., *La modernisation des PME*, Presses Universitaires de France, Paris 1995.

- ⁵⁾ BOLTANŃSKI L., *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Editions de Minuit, Paris 1982.
- ⁶⁾ STRUŻYCKI M., *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa 1992; SURDYKOWSKA S., *Prywatyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- ⁷⁾ KWAŚNIEWSKI J., *Vademekum prywatyzacji II*, Poltax, Warszawa 1992.
- ⁸⁾ JACOT J.-H., MICAELLI J.-P., *La performance économique en entreprise*, Hermès, Paris 1996.
- ⁹⁾ LECLERE D., *Gestion stratégique de l'entreprise*, Hachette, Paris, 1996.
- ¹⁰⁾ DRUCKER P., *Les nouvelles réalités. De l'Etat providence à la société du savoir*, Interéditions, Paris 1989.
- ¹¹⁾ KAPLAN R.S., NORTON D.P., *The balanced Scorecard*, Harvard Business School Press, 1996.
- ¹²⁾ GOFFIN R., *Principes de finance moderne*, Economica, Paris 1998.
- ¹³⁾ BOUQUIN H., *Le contrôle de gestion*, Presses Universitaires de France, 1997.
- ¹⁴⁾ Centrale dea bilans. *Méthode des scores*, Banque de France, note d'information n° 65.
- ¹⁵⁾ Red. OSTASIEWICZ W., *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998.

BIBLIOGRAFIA

- [1] ANSOFF I., *Corporate Stratégie de développement de l'entreprise*, Hommeset techniques 1990.
- [2] BOLTANŃSKI L., *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Editions de Minuit, Paris 1982.
- [3] BOUQUIN H., *Le contrôle de gestion*, Presses Universitaires de France, 1997.
- [4] Centrale dea bilans. *Méthode des scores*, Banque de France, note d'information n° 65.
- [5] DRUCKER P., *Les nouvelles réalités. De l'Etat providence à la société du savoir*, Interéditions, Paris 1989.
- [6] GOFFIN R., *Principes de finance moderne*, Economica, Paris 1998.
- [7] JACOT J.-H., MICAELLI J.-P., *La performance économique en entreprise*, Hermès, Paris 1996.
- [8] KAPLAN R.S., NORTON D.P., *The balanced Scorecard*, Harvard Business School Press, 1996.
- [9] KUISEL R.F., *Le capitalisme et l'Etat en France. Modernisation et dirigisme au XX^e siècle*, Gallimard, Paris 1984.
- [10] KWAŚNIEWSKI J., *Vademekum prywatyzacji II*, Poltax, Warszawa 1992.
- [11] LECLERE D., *Gestion stratégique de l'entreprise*, Hachette, Paris, 1996.
- [12] Red. OSTASIEWICZ W., *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- [13] ROMANO J., *La modernisation des PME*, Presses Universitaires de France, Paris 1995.
- [14] SAPIJASZKA Z., *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- [15] STRUŻYCKI M., *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa 1992; SURDYKOWSKA S., *Prywatyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

Charles Ducroq jest profesorem w Université de Rennes 1 (IGR-IAE) we Francji, z którym autorzy polscy współpracowali w ramach programu naukowego TEMPUS, Ewa Siemińska oraz Marek Matuszak są adiunktami na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.